

# 商学院校级硕士 商业咨询





## 商学院校级硕士 商业咨询

- » 模式:在线
- » 时间:12个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线
- » 目标群体:已经开始从事专业咨询职业的毕业生,研究生,工程师,建筑师和同等人员。

网络访问: [www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-business-consulting](http://www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-business-consulting)

# 目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的课程?	04 目标
4	6	10	14
	05 能力	06 结构和内容	07 方法
	20	24	38
	08 我们的学生简介	09 课程管理	10 对你的职业生涯的影响
	46	50	56
		11 对你的公司的好处	12 学位
		60	64

# 01 欢迎

全球化和多种技术的进步带来了传统商业模式的改变。商业咨询是基于对公司情况的分析, 获得一个整体情况, 使每个领域都能独立处理, 保证其未来的发展。因此, 有必要拥有能够进行这种分析并适应新市场趋势的专业人员。完成该课程后, 商业专家将获得各种工具, 使他/她能够了解当前的商业现实, 并在该领域实现专业化, 能够获得新的职业选择, 如投资组合的主管或负责执行公司的通信计划。



商业咨询商学院校级硕士。  
TECH科技大学



“

巩固你的专业技能, 在商业咨询领域发展成功的事业, 报名参加由在大型咨询岗位上拥有丰富经验的教学人员开发的最新课程”

02

# 为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

## TECH科技大学



### 创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为“微软欧洲成功案例”。



### 最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

**95%** | TECH学院的学生成功完成学业



### 联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

**+100,000**

每年培训的管理人员

**+200**

不同国籍的人



### 赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

**+500**

| 与最佳公司的合作协议



### 人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



### 多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。





TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



### 分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



### 优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



### 规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



### 向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"

03

# 为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活，最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲,这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

### 对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

### 制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

### 巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

### 承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

### 进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

### 以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

### 提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

### 成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

# 04 目标

这个商院校级硕士学位旨在帮助商业专家专门从事咨询和顾问工作,发展新的专业技能,以便在该部门取得成功。完成该课程后,学生将准备好在公司内面对新的挑战,或开始一个独立的项目,为行业提供服务。通过这种方式,它将为社会的经济发展作出贡献。



“

这个商院校级硕士的目标是揭露当今咨询业的现实,让你了解这个环境,并进行专业化,以领导一个致力于公司未来的投资团队”

TECH将其学生的目标作为自己的目标。  
我们一起工作你实现这些目标。

E 商业咨询商学院校级硕士 将培养你的能力。

01

学习根据趋势, 业务和技术中断以及公司所要求的变革和适应的需要, 在商业咨询中提供的服务类型学

04

了解工业部门或企业的结构要素和分析方法。了解竞争来源, 供应链, 客户, 潜在替代品或业务进入的障碍

02

全面了解商务咨询公司的实际情况, 它们是如何组织的, 如何提供服务, 它们需要哪些专业人员来发展服务, 它们开展哪些类型的项目, 以及它们如何从方法学角度开展这些项目

03

了解整个战略规划过程以及它如何为组织增加价值

05

为学生提供有关债务的重要性的影响的基本知识, 以及银行融资的替代课程和再融资过程的特殊性, 这些都是当今的热点





06

了解估值工具和公司产生价值的主要

08

从最一般的到最特殊的, 学生将学会区分公司的战略和如何将其付诸实施



09

了解与分析, 改进和改造过程有关的项目开发的技术和方法, 详细说明通过技术实现过程的优化, 数字化和机器人化等方面, 介绍过程挖掘, 活动挖掘和机器人化等方面

07

了解资本市场融资的可能性以及公司并购交易的影响

10

了解咨询销售的一般过程

11

从组织模式上识别不同类型的公司

12

了解企业如何组织财务职能, 以及企业组织中存在哪些运营模式





13

了解经常被误解的创新概念

14

分析科技在商业中的新作用, 新趋势及其在具体现实生活中的直接应用

# 05 能力

这个商学院校级硕士将培养学生提高他们的技能，成为专家级的商业咨询，提高他们的能力，以做出促进公司业绩的决策。他们将能够推动自己的职业生涯，在一个组织中晋升为CFO (首席财务官) 或者掌握自己的职业，开始担任自己公司的CEO (C首席执行官)。所有这一切，都要归功于以在线模式提供的激励性和最新的课程。







“

商业咨询是其所在行业的专家,能够根据逻辑和经验数据提供建议并做出决定”

01

提高技能, 积极听取企业的需求, 了解所有企业利益相关者

02

发展能力, 让组织的关键成员参与进来, 而不干扰他们的日常职能

03

实现企业与客户之间的真实目标和动态分析

04

提高沟通技巧, 清楚地表达你的想法

05

正确使用投资渠道(自有和第三方), 将新技术纳入公司



06

了解财务职能和其中的运作模式

08

为公司及其环境提供有效的选择,同时不忘创新,有用,实用和具体的质量

09

能够管理任何科技改造项目

07

使用和提取分析信息来支持他们的建议和研究

10

能够将工作分解成阶段,活动和任务,以满足客户的最后期限



# 06

## 结构和内容

商业咨询商学院校级硕士是一个完全在线的课程, 希望专攻该领域的专业人士和企业主将不必暂停他们的日常活动来接受学术课程。因此, 将由他们来决定时间表和他们可以承担教学任务的地方。在12个月的时间里, 他们将获得独特和刺激的经验, 这将成为他们在商业世界成功的基础。





“

你想在你的职业生涯中更进一步吗?要成为著名的首席财务官?这个课程是为你设计的”。现在报名,就能获得市场上最完整的教学大纲”

## 教学大纲

在许多情况下, 公司与专业顾问联系, 接受信息以帮助他们改善销售策略, 沟通计划或年度预测。这就是为什么这个职位如今变得如此抢手, 使得像TECH科技大学商业咨询商学院校级硕士课程成为所有对这个领域感兴趣的人的参考。

学生在这个商业咨询商学院校级硕士课程的内容是为了有利于他们的管理技能和做出有利于任何公司的决定, 考虑到支持任何发展计划的分析标准。

通过这种方式, 在1,500小时的培训中, 学生将能够接触到该行业专家提出的多个实际案例。学习这个部门的基本原理, 如商业咨询中提供的服务类型, 同时考虑到社会趋势和领域。

为提高学生的专业水平而设计的计划, 将为他们在商业咨询领域取得优异成绩做好准备。通过基于最新市场趋势的创新内容, 该教学大纲适应了专业人士的需求, 呈现出一种完全在线的模式。

该商学院校级硕士为期12个月, 分为10个内容模块

模块1	商业咨询和顾问的作用
模块2	战略
模块3	企业财务和并购
模块4	业务, 流程和效率
模块5	咨询业的市场营销和销售
模块6	组织, 人员和组织文化
模块7	财务职能
模块8	创新
模块9	技术和数字化
模块10	敏捷项目管理



### 在哪里, 什么时候, 如何进行?

TECH 提供了完全在网上发展这个人员商业咨询商学院校级硕士可能性。在培训持续的12个月中, 你可以学生将能够访问本课程的所有内容, 这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的, 关键的, 决定性的教育经历, 以促进你的专业发展, 实现明确的飞跃。

模块1.商业咨询和顾问的作用

1.1. 商业咨询所面向的商业现实

- 1.1.1. 公司的分类
- 1.1.2. 公司结构
- 1.1.3. 竞争优势与企业生存

1.2. 进化,变化和转型

- 1.2.1. 破坏性的环境
- 1.2.2. 变革杠杆
- 1.2.3. 变革加速器

1.3. 咨询服务的类型

- 1.3.1. 咨询服务
- 1.3.2. 具体的商业咨询服务
- 1.3.3. 按活动部门划分的咨询愿景

1.4. 商业咨询与其他专业服务的整合

- 1.4.1. 审计
- 1.4.2. 财政/法律
- 1.4.3. 风险与合规
- 1.4.4. 技术
- 1.4.5. 业务

1.5. 内部咨询与外部咨询

- 1.5.1. 视野和行动领域
- 1.5.2. 选择的原因
- 1.5.3. 能力和加速器

1.6. 提供顾问服务的公司类型

- 1.6.1. 按服务提供领域划分的咨询公司
- 1.6.2. 专业咨询公司
- 1.6.3. 图形化概述和市场趋势

1.7. 顾问角色,技能和能力

- 1.7.1. 功能和技能
- 1.7.2. 能力

1.8. 就业方式

- 1.8.1. "项目关闭"
- 1.8.2. 时间和材料
- 1.8.3. 分包和 车身修理
- 1.8.4. 其他方式

1.9. 实施:咨询的各个阶段

- 1.9.1. 准备工作
- 1.9.2. 分析和诊断
- 1.9.3. 行动计划
- 1.9.4. 应用或实施
- 1.9.5. 终止
- 1.9.6. 其他概念和模式:共同定义, "敏捷"

1.10. 咨询公司的组织

- 1.10.1. 指导人员
- 1.10.2. 部门
- 1.10.3. 功能
- 1.10.4. 按范围的地理视野划分:全球

**模块2.战略**

<b>2.1. 战略</b> 2.1.1. 商业战略的要素或组成部分 2.1.1.1. 战略思考的各个阶段 2.1.1.2. 雄心壮志 VS.前战略 2.1.2. 竞争环境和部门分析 2.1.2.1. 概念和方法 2.1.2.2. 差异化因素 2.1.3. 战略的各个阶段 2.1.3.1. 企业战略管理的关键阶段	<b>2.2. 战略周期</b> 2.2.1. 战略规划的要害 2.2.1.1. 部门分析 2.2.1.2. 诊断 2.2.1.3. 投影 2.2.1.4. 战略选择 2.2.2. 战略定义和实施 2.2.3. 战略审查过程:分析和考虑因素	<b>2.3. 部门分析-波特的5种力量</b> 2.3.1. 竞争者 2.3.1.1. 竞争者分析 2.3.1.2. 差异化的来源 2.3.2. 供应商 2.3.2.1. 对主要供应商的分析 2.3.2.2. 供应商对企业至关重要 2.3.2.3. 替代和议价能力。商业 vs. 供应商	2.3.3. 客户 2.3.3.1. 客户分析 2.3.3.2. 采购过程与决策模型 2.3.4. 替代者 2.3.4.1. 产品, 服务或客户替代品 2.3.4.2. 替代品的市场定位 2.3.5. 进入障碍 2.3.5.1. 与业务相关的进入壁垒分析
<b>2.4. 组织诊断</b> 2.4.1. 竞争性的差异化。产品和服务组合的分析 2.4.2. 分析盈利能力, 优势和劣势。对主要市场的能力分析	<b>2.5. 战略预测</b> 2.5.1. 市场和宏观经济预测 2.5.1.1. 宏观经济学和商业周期中的部门表现 根据例子 2.5.2.1. 不采取行动的情况下的形势分析 2.5.2.2. 预测一个基本情况 2.5.2.3. 挑战信念	2.5.3. 市场趋势分析 2.5.3.1. 部门趋势 2.5.3.2. 地理趋势 2.5.3.3. 创新 2.5.4. 情景制作 2.5.4.1. 情景进入假设 2.5.4.2. 情景模拟 2.5.4.3. 对各种情景 进行压力测试。战略复原力	<b>2.6. 战略选择</b> 2.6.1. 创建一系列倡议 2.6.1.1. 核心业务增长 2.6.1.2. 国际扩张 2.6.1.3. 新的增长来源 2.6.1.4. 运营改进 2.6.2. 优先考虑倡议 2.6.2.1. 衡量影响 2.6.2.2. 了解资源需求 2.6.2.3. 优先次序矩阵
2.6.3. 战略的选择 2.6.3.1. 自上而下的战略制定 2.6.3.2. 沟通 2.6.3.3. 测量 <b>2.7. 启动, 实施 和审查一项战略</b> 2.7.1. 启动战略 2.7.1.1. 启动一项战略课程 2.7.1.2. 战略计划的结构及其倡议 2.7.1.3. 负责这些举措的人 2.7.1.4. 战略和倡议的目标	2.7.2. 办公室战略 2.7.2.1. 战略办公室团队 2.7.2.2. 对战略实施的监督, 治理模式 2.7.2.3. 成功实施良好战略的要素 2.7.3. 战略回顾 2.7.3.1. VUCA环境 2.7.3.2. 审查战略的过程 <b>2.8. 管理及其在战略中的作用</b> 2.8.1. 高级管理层在战略决策中的作用 2.8.1.1. 首席执行官的作用 2.8.1.2. N-1前线的作用 2.8.1.3. 中层管理人员的作用	2.8.2. 组织 2.8.2.1. 组织战略调整 2.8.3. 文化及其在战略实施中的重要性 <b>2.9. 国际扩张</b> 2.9.1. Ventajas de las multinacionales 2.9.1.1. 规模经济 2.9.1.2. 跨国公司的优势 2.9.1.3. 全球风险管理 2.9.2. 全球风险管理 2.9.2.1. 将核心业务扩展到其他市场 2.9.2.2. 进入其他市场的方式 2.9.2.3. 活动地点 2.9.3. 组织和扩张模式	<b>2.10. 作为价值来源的无机增长</b> 2.10.1. 公司战略与竞争战略 2.10.1.1. 公司战略的主要价值来源 2.10.1.2. 无机生长与有机生长 2.10.2. 有机增长 vs. 无机增长. 2.10.2.1. 协同效应作为企业战略的价值来源与。投资组合管理 2.10.3. 评估增长模式的成功或失败

### 模块3.企业财务和并购

<p><b>3.1. 公司财务</b></p> <p>3.1.1. 财务分析。NOF, WC, 运营, 财务和盈利能力比率</p> <p>3.1.2. 可持续增长或没有额外资金</p> <p>3.1.3. Du-pont 或投资回报率分析</p> <p><b>3.2. 货币的时间价值</b></p> <p>3.2.1. 货币的时间价值</p>	<p>3.2.2. 现金流量的类型</p> <p>3.2.3. 折扣率和利润率</p> <p>3.2.4. 现金流折扣</p>	<p><b>3.3. 企业和投资项目评估</b></p> <p>3.3.1. 企业价值评估</p> <p>3.3.2. 投资项目分析和评估工具:(VAN)净现值, 内部收益率(TIR)和投资回报率</p> <p>3.3.3. 资产评估方法</p> <p>3.3.4. 乘数估价</p> <p>3.3.5. DCF评估</p> <p>3.3.6. 估价的先进性和独特性</p>	<p><b>3.4. 关于融资的决定</b></p> <p>3.4.1. 债务的成本和影响</p> <p>3.4.2. 要求多少债务</p> <p>3.4.3. 债务种类</p> <p>3.4.4. 银行融资工具</p>
<p><b>3.5. 银行融资的替代课程</b></p> <p>3.5.1. 多元化的重要性</p> <p>3.5.2. 直接借贷</p> <p>3.5.3. 参与性融资</p>	<p><b>3.6. 债务再融资</b></p> <p>3.6.1. 再融资过程</p> <p>3.6.2. IBR</p> <p>3.6.3. 再融资协议</p> <p>3.6.4. 司法批准</p>	<p><b>3.7. 资本市场</b></p> <p>3.7.1. 股票市场</p> <p>3.7.2. 银团贷款市场</p> <p>3.7.3. 债券市场</p> <p>3.7.4. 混合资本市场</p> <p>3.7.5. 外汇市场</p> <p>3.7.6. 相关的产品</p> <p>3.7.7. 项目融资</p>	<p><b>3.8. 合并和收购(M&amp;A)</b></p> <p>3.8.1. 合并和收购的主要原因</p> <p>3.8.2. 如何并购M&amp;A过程</p> <p>3.8.3. 并购过程中的融资结构</p>
<p><b>3.9. 财务尽职调查</b></p> <p>3.9.1. 财务尽职调查的基本原理</p> <p>3.9.2. 损益审查</p> <p>3.9.3. 资产负债表审查</p> <p>3.9.4. 现金流量的评论</p> <p>3.9.5. 程序的相关方面</p>	<p><b>3.10. 私募股权和风险投资</b></p> <p>3.10.1. PE的投资类型</p> <p>3.10.2. PE运营的仪器和融资</p> <p>3.10.3. 管理团队薪酬机制和股权结构</p>		

### 模块4.业务, 流程和效率

<p><b>4.1. 操作</b></p> <p>4.1.1. 战略 VS. 业务</p> <p>4.1.2. 分布演员</p>	<p><b>4.2. 交易结构</b></p> <p>4.2.1. 活动顺序</p> <p>4.2.2. 连锁设计</p> <p>4.2.3. 价值链</p> <p>4.2.4. 服务链</p>	<p><b>4.3. 操作变量</b></p> <p>4.3.1. 操作变量</p> <p>4.3.2. 过程分析</p> <p>4.3.3. 数据分析</p>	<p><b>4.4. 关于操作变量的其他考虑</b></p> <p>4.4.1. 人力资源</p> <p>4.4.2. 信息系统的分析报告</p> <p>4.4.3. 解决冲突</p>
<p><b>4.5. 公司流程</b></p> <p>4.5.1. 全球流程愿景</p> <p>4.5.2. 前线办公室</p> <p>4.5.3. 后台办公室</p>	<p><b>4.6. 卓越运营流程:供应链</b></p> <p>4.6.1. 供应链</p> <p>4.6.2. 供应链的挑战</p> <p>4.6.3. 运作的解决课程</p>	<p><b>4.7. 过程效率</b></p> <p>4.7.1. 关键过程</p> <p>4.7.2. 确定改进领域</p> <p>4.7.3. 效率测量指标</p>	<p><b>4.8. 流程的优化, 数字化和转型</b></p> <p>4.8.1. 业务流程管理 (BPM)</p> <p>4.8.2. 过程挖掘 (Process Mining)</p> <p>4.8.3. 任务挖掘 (Process Mining)</p> <p>4.8.4. 自动化过程 (RPA)</p>
<p><b>4.9. 流程外包和集中化的战略</b></p> <p>4.9.1. BPO vs. 过程中的CSC</p> <p>4.9.2. CSC的概念化</p> <p>4.9.3. CSC的关键方面</p>	<p><b>4.10. 运营持续改进</b></p> <p>4.10.1. 组织中的质量和过程领域</p> <p>4.10.2. 实现持续改进</p> <p>4.10.3. 与持续改进相关的数字转型</p>		

**模块5. 咨询业的市场营销和销售****5.1. 功能咨询业的市场营销和销售**

- 5.1.1. 营销和定位
- 5.1.2. 市场和销售之间的关系
- 5.1.3. 在咨询中销售

**5.2. 将想法变成市场主张**

- 5.2.1. 这个过程
- 5.2.2. 邀约
- 5.2.3. 验证和可行性
- 5.2.4. 市场规模。(TAM)总可容纳的市场, (SAM)可提供服务的市场, (SOM)可获得服务的市场
- 5.2.5. 客户目标
- 5.2.6. 市场案例

**5.3. 构建销售流程**

- 5.3.1. 销售过程中的一般结构
- 5.3.2. 销售漏斗
- 5.3.3. 流程各部分的阶段和里程碑

**5.4. 发起过程**

- 5.4.1. 发起的来源
- 5.4.2. 机会
- 5.4.3. 接下来的步骤

**5.5. 资格认证机会**

- 5.5.1. 你的客户的业务
- 5.5.2. 机会的鉴定:过程和标准
- 5.5.3. 创造价值的重要性

**5.6. 与不同利益相关者的互动**

- 5.6.1. 买方和其他介入方
- 5.6.2. 与他们互动:策略
- 5.6.3. 人际互动简介:为受众量身定做信息的重要

**5.7. 提案的关键组成部分**

- 5.7.1. 最低限度的结构和内容
- 5.7.2. 执行摘要
- 5.7.3. 范围和风险管理

**5.8. 市场主张中价值产生的重要性**

- 5.8.1. 如何谈论价值?
- 5.8.2. 价值和价格之间的区别
- 5.8.3. 不同的定价模式:影响和风险

**5.9. 谈判和成交过程**

- 5.9.1. 谈判的典型步骤
- 5.9.2. 创造替代品的重要性
- 5.9.3. 风险和合同管理

**5.10. 领导一个销售过程**

- 5.10.1. 销售过程的持续时间和管理
- 5.10.2. 销售过程中的技术
- 5.10.3. 过程监控
- 5.10.4. 反馈的重要性

模块6.组织, 人员和组织文化

6.1. 组织机构, 类型学和关键方面

- 6.1.1. 根据大小/规模和功能对组织进行分类 大公司与小公司的关系。中型企业
- 6.1.2. 特别的案例。创业

6.2. 人力资源部门的职能

- 6.2.1. 组织中的飞地
- 6.2.2. 对人力资源职能的主要限制
  - 6.2.2.1. 组织机构
  - 6.2.2.2. 人才
- 6.2.3. 主要分布

6.3. 内部部门

- 6.3.1. 人才管理
- 6.3.2. 绩效管理
- 6.3.3. 培训与发展
- 6.3.4. 企业文化

6.4. 部门的规模化

- 6.4.1. 价值链
- 6.4.2. 差距分析人员 - 工作
- 6.4.3. 工作范围和尺寸设计
- 6.4.4. 效率杠杆
  - 6.4.4.1. 重新定义服务目录
  - 6.4.4.2. 巩固
  - 6.4.4.3. 自动化
  - 6.4.4.4. 外包

6.5. 生产力, 吸引, 保留和激活人才

- 6.5.1. 生产力
- 6.5.2. 促进生产力的杠杆
- 6.5.3. 吸引人才, 留住人才和吸引人才的杠杆作用

6.6. 货币补偿对 vs非货币性

- 6.6.1. 工资带模式
- 6.6.2. 非货币补偿模式
  - 6.6.2.1. 工作模式
  - 6.6.2.2. 企业沟通
  - 6.6.2.3. 公司形象
- 6.6.3. 货币补偿对 vs非货币性

6.7. 企业文化

- 6.7.1. 文化和战略目标的一致性
- 6.7.2. 一个典型项目的结构
- 6.7.3. 企业文化及其实施

6.8. 变革管理

- 6.8.1. 变革管理中的分析组成部分
- 6.8.2. 复杂项目中变革管理的重要性
- 6.8.3. 一个典型项目的结构

6.9. 复杂企业环境中的转型

- 6.9.1. 转型
- 6.9.2. 一个典型项目的结构
- 6.9.3. 改革的推动者

6.10. 转型与变革管理

- 6.10.1. 项目的主要差异
- 6.10.2. 变革经理与转型经理的角色
- 6.10.3. 管理工具



**模块7.财务职能****7.1. 财务职能**

- 7.1.1. 财务总监的通常职能和作用
- 7.1.2. 财务职能组织结构
- 7.1.3. 金融职能的挑战和趋势
  - 7.1.3.1. 金融功能回顾
  - 7.1.3.2. 迈向更精简的财务职能
  - 7.1.3.3. 关键促进因素

**7.2. 金融运营**

- 7.2.1. 金融与会计
- 7.2.2. 资产负债表分析的关键
- 7.2.3. 损益表分析的关键
- 7.3. 分析性会计**
  - 7.3.1. 成本分类
  - 7.3.2. 成本分配类型
    - 7.3.2.1. 标准成本
    - 7.3.2.2. 分析模型

## 7.3.3. 分析模型的类型

- 7.3.3.1. 直接成本计算
- 7.3.3.2. 全部成本计算
- 7.3.3.3. 活动的成本计算

**7.4. 财务和金融风险**

- 7.4.1. 财政职能
- 7.4.2. 财政职能的组织模式与政府功能
- 7.4.3. 功能
  - 7.4.3.1. 营运资金管理
  - 7.4.3.2. 现金流管理
  - 7.4.3.3. 流动性管理

## 7.4.4. 趋势

- 7.4.5. 与财务职能有关的系统和应用程序
- 7.4.6. 财务报告
  - 7.4.6.1. 财务报告结构
  - 7.4.6.2. 不同类型的收款和付款分类
  - 7.4.6.3. 收款和付款管理
  - 7.4.6.4. 优化现金盈余
  - 7.4.6.5. 公司管理实践结论

**7.5. 企业绩效管理 (CPM)**

- 7.5.1. 财务战略规划
  - 7.5.1.1. 过程
  - 7.5.1.2. 良好实践
  - 7.5.1.3. 模型 (结构, 流动性, 债务/资本, 财政, 其他)
- 7.5.2. 预算
  - 7.5.2.1. 预算规模
  - 7.5.2.2. 预算技术
  - 7.5.2.3. 常见问题

7

## 5.3. 巩固

- 7.5.3.1. 母公司合并中的公司分类法
- 7.5.3.2. 安全行动中心 (Soc).自由职业
- 7.5.3.3. 安全行动中心 (Soc).多国集团
- 7.5.3.4. 安全行动中心 (Soc).协会
- 7.5.3.5. 固结方法
  - 7.5.3.5.1. 全球
  - 7.5.3.5.2. 比例的
  - 7.5.3.5.3. 等效放置

## 7.5.3.6. 过程中的阶段性问题

- 7.5.3.6.1. 均质化
- 7.5.3.6.2. 添加
- 7.5.3.6.3. 调整
- 7.5.3.6.4. 报告

## 7.5.4. 常见问题

**7.6. 财务报告**

- 7.6.1. 数据
- 7.6.2. 信息来源
- 7.6.3. 报告解决课程的类型
- 7.6.4. 实施方法
- 7.6.5. 预期效益

**7.7. 金融功能适应数字新时代**

- 7.7.1. 趋势
  - 7.7.1.1. 人才管理与组织设计
  - 7.7.1.2. 数字过程/自动化
  - 7.7.1.3. 新一代ERP系统
  - 7.7.1.4. 云和SaaS
  - 7.7.1.5. 物联网
  - 7.7.1.6. 区块链
  - 7.7.1.7. 大数据分析
- 7.7.2. 财务管理面临的挑战

## 7.7.3. 解决课程

- 7.7.3.1. 战略, 整合, 职能转变
- 7.7.3.2. 效率和自动化 (RPA/人工智能)
- 7.7.3.3. 性能改进
- 7.7.3.4. 财务管理
- 7.7.3.5. 政府与内部控制

**7.8. 财务职能的组织和运作模式**

- 7.8.1. 金融职能组织模式
- 7.8.2. 集中化 vs. 权力下放

## 7.8.3. 集中化: 不同模式的介绍

- 7.8.3.1. 共享服务中心 (SSC)
- 7.8.3.2. 多功能共享服务 (MFSS)
- 7.8.3.3. 全球商业服务s (GBS)
- 7.8.3.4. 综合商业服务 (IBS)
- 7.8.3.5. 业务流程外包 (BPO)

**7.9. 政府与内部控制**

- 7.9.1. 内部控制的作用
- 7.9.2. 财务报告内部控制框架
- 7.9.3. 系统财务报告内部控制
- 7.9.4. 系统财务报告内部控制
- 7.9.5. 监督工作和审计委员会的作用

**7.10. 财务职能咨询**

- 7.10.1. 根据业务领域, 为财务职能提供咨询
- 7.10.2. 项目类型
- 7.10.3. 组织财务咨询项目

模块8.创新

<p><b>8.1. 创新</b></p> <p>8.1.1. 创新</p> <p>8.1.1.1. 创新和误解</p> <p>8.1.1.2. 创新的基本前提</p> <p>8.1.1.3. 重新定义创新</p> <p>8.1.2. 常见错误</p> <p>8.1.2.1. 掉入一致性和妥协的陷阱</p> <p>8.1.2.2. 将技术问题与创新问题相混淆</p> <p>8.1.2.3. 为战略问题制定战术性解决课程,反之亦然</p>	<p><b>8.2. 创新思维和文化</b></p> <p>8.2.1. 创新所需的人才</p> <p>8.2.1.1. 专家的神话</p> <p>8.2.1.2. 多样性是成功的关键</p> <p>8.2.1.3. 创新公司的人才</p> <p>8.2.1.4. 公司创新经理的理想形象</p> <p>8.2.2. 协作文化</p> <p>8.2.2.1. 没有合作就没有创新</p> <p>8.2.2.2. 走向合作文化</p> <p>8.2.2.3. 评级</p> <p>8.2.3. 播种创新文化的模式</p>	<p><b>8.3. 作为创新驱动力的软技能</b></p> <p>8.3.1. 软技能革命</p> <p>8.3.1.1. 4.0革命</p> <p>8.3.1.2. 软革命</p> <p>8.3.1.3. 软革命</p> <p>8.3.1.4. 软技能与硬技能</p> <p>8.3.2. 软革命</p> <p>8.3.2.1. 创新所需的软技能</p> <p>8.3.2.2. 在你身上培养创新的软技能</p> <p>8.3.2.3. 培养他人创新的软技能 8.3.2.4.</p>	<p><b>8.4. 创新的生态系统</b></p> <p>8.4.1. 创新的生态系统</p> <p>8.4.1.1. 三重和四重螺旋线</p> <p>8.4.1.2. 创新生态系统的参与者</p> <p>8.4.1.3. 为企业建立一个创新生态系统</p> <p>8.4.2. 开放式创新</p> <p>8.4.2.1. 不同模式的优势和劣势</p> <p>8.4.2.2. 何时和多少进行开放式创新</p> <p>8.4.2.3. 实例</p> <p>8.4.3. 主要的合作创新工具</p> <p>8.4.3.1. 模拟工具</p> <p>8.4.3.2. 数字工具</p> <p>8.4.3.3. 业务选择过程</p>
<p><b>8.5. 业务创新系统</b></p> <p>8.5.1. 创新体系</p> <p>8.5.1.1. 规模的重要性</p> <p>8.5.1.2. 创新体系,为你的组织量身定做的衣服</p> <p>8.5.1.3. 创新体系的类型</p> <p>8.5.2. 创新周期</p> <p>8.5.2.1. 科学方法</p> <p>8.5.2.2. 创新周期的各个阶段</p> <p>8.5.2.3. 管理失败</p> <p>8.5.3. 系统的基本要素</p>	<p>8.5.3.1. 知识管理</p> <p>8.5.3.2. 衡量创新</p> <p>8.5.3.3. 为创新融资</p> <p><b>8.6. 确定创新的问题和机会</b></p> <p>8.6.1. 识别问题</p> <p>8.6.1.1. 业务和战略问题</p> <p>8.6.1.2. 问题分类</p> <p>8.6.1.3. 如何绘制问题图</p> <p>8.6.2. 问题优先排序</p> <p>8.6.2.1. 排除技术问题</p>	<p>8.6.2.2. 优先级矩阵</p> <p>8.6.2.3. 小组练习</p> <p>8.6.3. 剖析问题和确定挑战</p> <p>8.6.3.1. 问题与挑战</p> <p>8.6.3.2. 剖析问题</p> <p>8.6.3.3. 界定挑战</p> <p>8.6.3.4. 确定挑战的尺寸(潜在回报)</p>	<p><b>8.7. 开发创新的解决课程</b></p> <p>8.7.1. 创新解决课程的设计</p> <p>8.7.1.1. 创造性的技巧</p> <p>8.7.1.2. 创新的积木</p> <p>8.7.1.3. 创造力培训</p> <p>8.7.2. 风险识别</p> <p>8.7.2.1. 发电风险</p> <p>8.7.2.2. 市场风险</p> <p>8.7.2.3. 金融风险</p> <p>8.7.2.4. 假设性解决课程的优先次序矩阵</p>
<p>8.7.3. 迭代实验和验证</p> <p>8.7.3.1. 进行实验而不进行调查的理由</p> <p>8.7.3.2. 根据风险类型设计测试和实验</p> <p>8.7.3.3. 测量结果,分析,结论和迭代</p>	<p><b>8.8. 创新和智能的可持续城市发展(智慧城市)</b></p> <p>8.8.1. 促进可持续和智能发展的创新</p> <p>8.8.1.1. 创新是可持续发展的动力</p> <p>8.8.1.3. 寻求影响</p>	<p>8.8.2. 智慧城市创新</p> <p>8.8.2.1. 智慧城市</p> <p>8.8.2.2. 城市发展中的创新</p> <p>8.8.2.3. 培育城市的创新生态系统</p> <p>8.8.2.4. 公私合作</p>	<p>8.8.3. 智慧区域的创新</p> <p>8.8.3.1. 区域发展中的创新</p> <p>8.8.3.2. 培育区域的创新生态系统</p> <p>8.8.3.3. 智慧区域的影响</p>
<p><b>8.9. 创新的公共资金</b></p> <p>8.9.1. 资助创新</p> <p>8.9.1.1. 资助的原因</p> <p>8.9.1.2. 创新融资的目标</p> <p>8.9.1.3. 资助创新的好处</p> <p>8.9.2. 创新的公共资金</p> <p>8.9.2.1. 公共资金</p> <p>8.9.2.2. 欧洲资金来源</p> <p>8.9.2.3. 公共资助项目的影响</p>			

**模块9.技术和数字化****9.1. 技术在商业中的新作用**

- 9.1.1. 数字化
- 9.1.2. 商业中数字化的范围
- 9.1.3. 企业中的责任

**9.2. 主要技术趋势及其在企业中的应用**

- 9.2.1. 在数字时代的创新
- 9.2.2. 从想法到价值
- 9.2.3. 需要考虑的四项技术 (Cloud云 IA, 5G 和区块链)

**9.3. 秘密就在数据中**

- 9.3.1. 数据驱动的公司
- 9.3.2. 数据的价值
- 9.3.3. 云计算改变一切
- 9.3.4. 数据科学

**9.4. 在企业中销售技术和数字化**

- 9.4.1. 组织中的价值平台
- 9.4.2. 数字化环境的重要性
- 9.4.3. 数字化转型方法
  - 9.4.3.1. 北极星
  - 9.4.3.2. 从小处着手, 快速扩展
  - 9.4.3.3. 优先级和 路线图
  - 9.4.3.4. 商业案例: 没有影响, 回报也没有
  - 9.4.3.5. 实施方式: "控制塔 "的概念是成功的保证

**9.5. 一种新的运作模式**

- 9.5.1. 数字化组织
- 9.5.2. 开放创新, 精益创业, 设计思维和敏捷
- 9.5.3. 在组织中创造数字产品和服务的新过程 (从发现 到 价值黑客)
  
- 9.5.4. MVP和迭代开发过程
  - 9.5.4.1. IT部门:T职能
  - 9.5.4.2. 组织与管理

**9.6. 信息系统的实施**

- 9.5.4.3.著名的供应商
- 9.6.1. 目标: 影响
- 9.6.2. 利益相关者地图
- 9.6.3. 最适合的技术和产品

**9.7. 实施中的执行和组织形式**

- 9.7.1. 执行过程
- 9.7.2. 执行中的组织
- 9.7.3. 需要考虑的成本和注意事项

**9.8. 人员和变革管理**

- 9.8.1. 文化变革
- 9.8.2. 变革管理项目
- 9.8.3. 沟通是有效变革管理的一个重要部分

**9.9. 开发基于技术的新商业模式**

- 9.9.1. 新商业模式的发展框架
- 9.9.2. 接近的战略
- 9.9.3. 投资工具。企业风险投资

**9.10. 对公司发展信息技术项目的援助**

- 9.10.1. 欧共体援助的多年期框架
- 9.10.2. 欧盟 下一代基金

模块10.敏捷项目管理

10.1. 项目及其与管理层的关系

- 10.1.1. 项目和项目管理
  - 10.1.1.1. 项目
  - 10.1.1.2. 管理部门
  - 10.1.1.3. 生命周期
  - 10.1.1.4. 项目管理中的角色
  - 10.1.1.5. 项目管理的好处

10.1.2. 项目类型

- 10.1.2.1. 过程
- 10.1.2.2. 整合与技术
- 10.1.2.3. 战略
- 10.1.3. 项目的组织

10.2. 相关的项目管理考虑

- 10.2.1. PMBOK
  - 10.2.1.1. 相关方面
  - 10.2.1.2. 主要好处
- 10.2.2. 价值实现办公室
  - 10.2.2.1. 相关方面
  - 10.2.2.2. 主要好处

10.2.3. 瀑布

- 10.2.3.1. 相关方面
- 10.2.3.2. 该方法所针对的主要项目
- 10.2.3.3. 主要好处
- 10.2.4. 敏捷
  - 10.2.4.1. 相关方面
  - 10.2.4.2. 该方法所针对的主要项目
  - 10.2.4.3. 主要好处

10.3. 外联和期望管理

- 10.3.1. 外联管理计划
  - 10.3.1.1. 范围
  - 10.3.1.2. 主要特点
  - 10.3.1.3. 检查范

10.3.2. 管理预期

- 10.3.2.1. 识别客户的期望
- 10.3.2.2. 范围与 vs.期待
- 10.3.2.3. 核实并结束最终范围
- 10.3.3. 风险和益处

10.4. 项目规划

- 10.4.1. 规划一个项目
  - 10.4.1.1. 规划目标, 活动和关键里程碑
  - 10.4.1.2. 关键交付品的规划
  - 10.4.1.3. 规划工具 (仪表板)

10.4.2. 团队规划

- 10.4.2.1. 资源估算技术和工具(自上而下, 自下而上, 德尔菲估算, , 参数化估算等)
- 10.4.2.2. 估算资源: 角色, 责任和成本
- 10.4.2.3. 服务连续性计划

10.4.3. 时间规划

- 10.4.3.1. 活动顺序的安排
- 10.4.3.2. 制定工作时间表
- 10.4.3.3. 控制工作进度

10.5. 团队管理(人力资源)

- 10.5.1. 团队计划
  - 10.5.1.1. 人员计划
  - 10.5.1.2. 项目组的选择
  - 10.5.1.3. 绩效评估系统

10.5.2. 项目团队发展

- 10.5.2.1. 设备的采购
- 10.5.2.2. 项目小组的任务
- 10.5.3. 项目团队管理
  - 10.5.3.1. 需要有效地协调和领导团队
  - 10.5.3.2. 协作管理团队工作的工具
  - 10.5.3.3. 冲突管理
  - 10.5.3.4. 服务连续性计划
  - 10.5.3.5. 对团队业绩的反馈 和评估

10.6. 成本管理

- 10.6.1. 成本估算
  - 10.6.1.1. 成本管理计划
  - 10.6.1.2. 项目成本估算
  - 10.6.1.3. 成本管理技术和工具
- 10.6.2. 预算
  - 10.6.2.1. 确定预算
  - 10.6.2.2. 预算选择方法
  - 10.6.2.3. 预算编制技术和工具

10.6.3. 成本控制

- 10.6.3.1. 成本控制的目标
- 10.6.3.2. 衡量项目成本的进展
- 10.6.3.3. 成本控制技术和工具

**10.7. 沟通管理 沟通**

- 10.7.1. 确定利益 (相关者)
  - 10.7.1.1. 确定内部和外部行为者
  - 10.7.1.2. 确定利益相关者的期望
  - 10.7.1.3. 利益相关者识别和分类的技术和工具

10.7.2. 沟通计划

- 10.7.2.1. 确定每个代理类型的关键信息
- 10.7.2.2. 确定和界定主要的沟通渠道
- 10.7.2.3. 通信需求分析
- 10.7.2.4. 沟通的类型: 口头-书面/正式-非正式
- 10.7.2.5. 沟通技巧和工具

10.7.3. 监测传播行动

- 10.7.3.1. 行动规划 (时间表, 资源, 最后期限, 预期结果等)
- 10.7.3.2. 工具监测传播行动
- 10.7.3.3. 衡量传播行动的结果

**10.8. 质量管理**

- 10.8.1. 质量分析和质量控制(质量分析 - QA)
  - 10.8.1.1. 质量管理
  - 10.8.1.2. 预期成果
  - 10.8.1.3. 衡量质量的指标(标准)

10.8.2. 质量保证行动

- 10.8.2.1. 审查活动的规划: 月度, 年度报告等
- 10.8.2.2. 质量审计
- 10.8.2.3. 持续改进

10.8.3. 项目质量控制

- 10.8.3.1. 针对 可交付质量 的质量反馈工具
- 10.8.3.2. 对可交付成果的符合性和不符合性的管理
- 10.8.3.3. 同行评审 及其主要好处
- 10.8.3.4. 衡量交付品的质量

10.9.1. 风险规划

- 10.9.1.1. 风险管理规划
- 10.9.1.2. 风险识别
- 10.9.1.3. 风险分类工具

10.9.2. 监测应急计划

- 10.9.2.1. 定量和定性的风险分析
- 10.9.2.2. 概率和影响评估
- 10.9.2.3. 监控工具

10.9.3. 工作监测和控制

- 10.9.3.1. 风险登记册: 所有者, 行动, 症状, 风险等级
- 10.9.3.2. 缓解行动规划
- 10.9.3.3. 对风险的审计和监测
- 10.9.3.4. 对已实施的行动计划的结果进行监测
- 10.9.3.5. 对风险的重新评估

**10.10.项目结束和变更管理**

10.10.1. 更换管理层

- 10.10.1.1. 知识的传播
- 10.10.1.2. 知识转移的各个阶段
- 10.10.1.3. 知识转移规划: 培训, 材料等

10.10.2. 项目的关闭

- 10.10.2.1. 信息收集
- 10.10.2.2. 最终分析和主要结论
- 10.10.2.3. 闭幕会议
- 10.10.2.4. 分析的步骤如下

**10.9. 风险管理**

10.10.3. 项目的影响

- 10.10.3.1. 衡量所取得的影响的重要性
- 10.10.3.2. 在组织内的影响
- 10.10.3.3. 客户影响管理

# 07 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的：**再学习**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。







“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

## TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇  
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中  
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。





我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

## 一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。

“

你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

## 再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



### 学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



### 大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



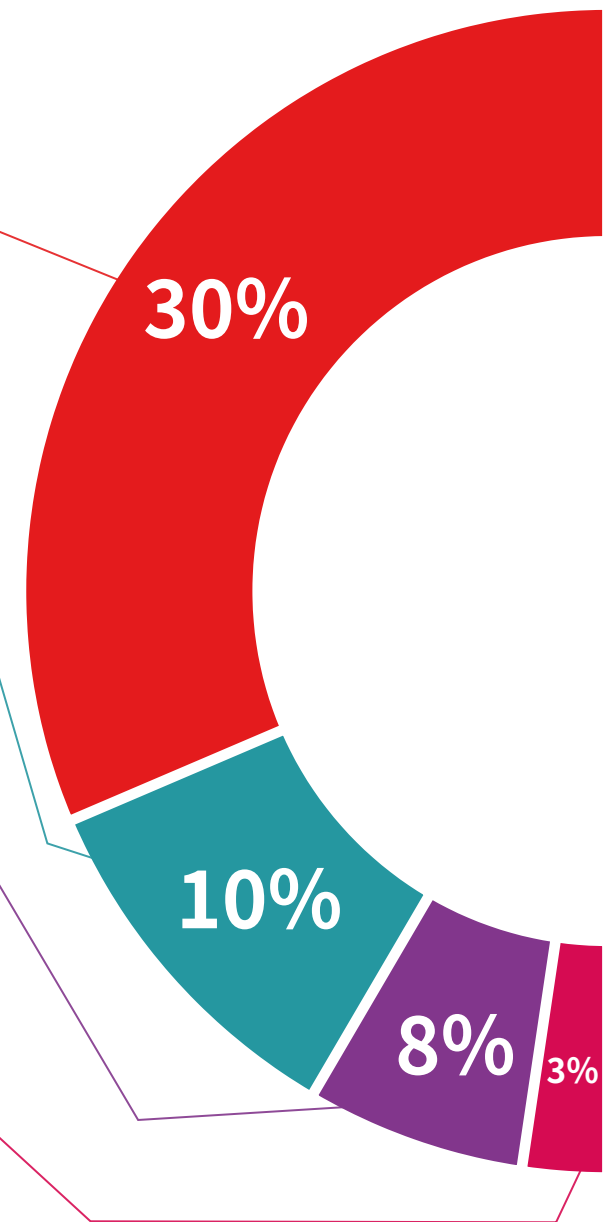
### 管理技能实习

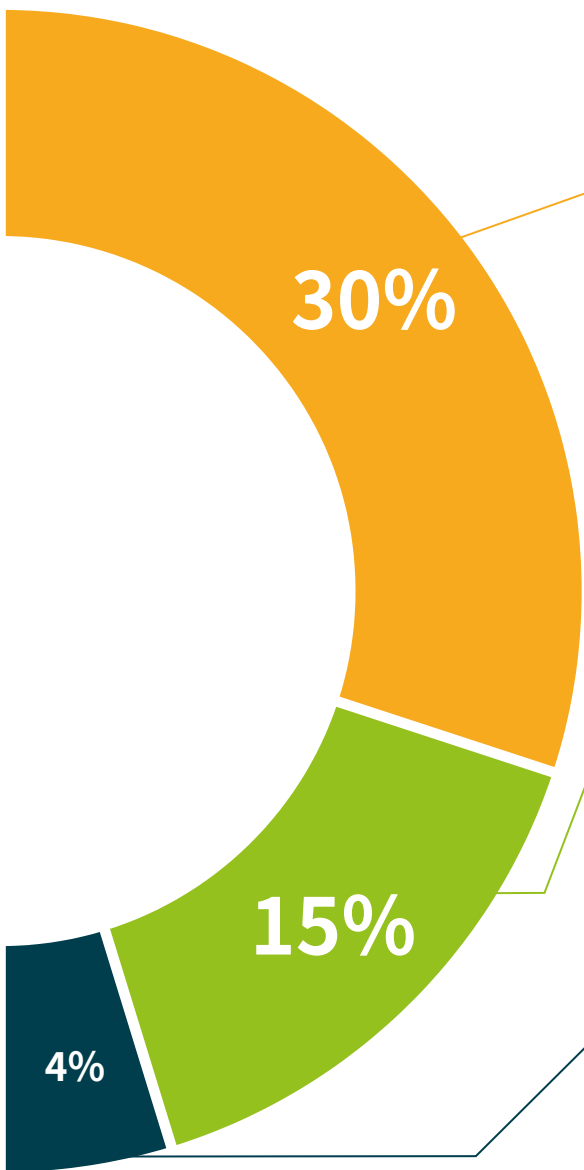
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



### 延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





### 案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



### 互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



### 测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。





08

# 我们的学生简介

今天,商业专业人士为所有类型的公司和组织工作,以提高其业绩,效率和盈利能力。因此,该计划的对象是已经在该行业开始职业生涯的毕业生,毕业生,工程师,建筑师,他们希望深入了解和掌握市场的最新发展和趋势





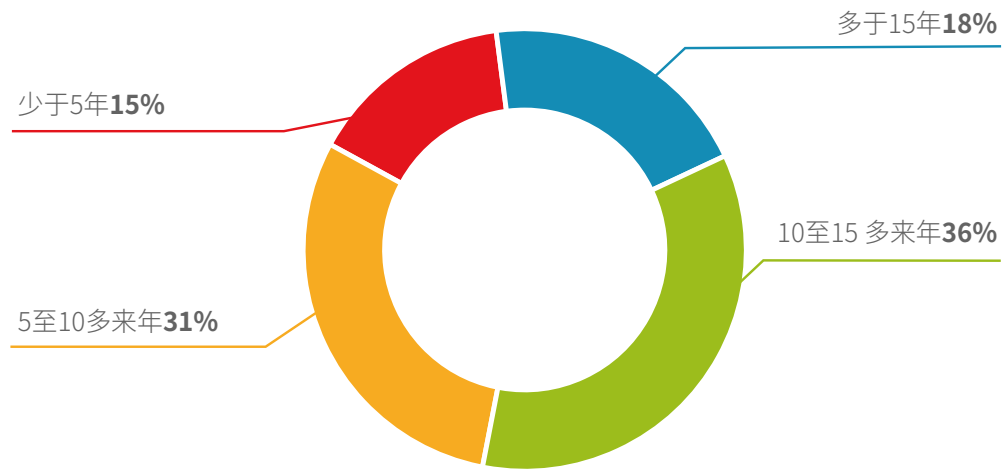
“

鼓起勇气, 今天就开始参加一个将引领你在商业咨询领域取得成功的计划”

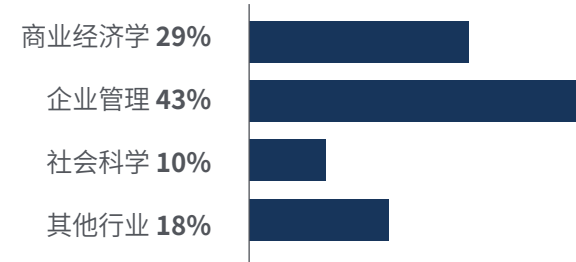
### 平均年龄

在**35**和**45**岁之间

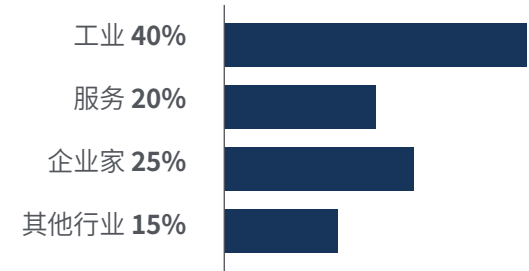
### 经验年限



### 培训



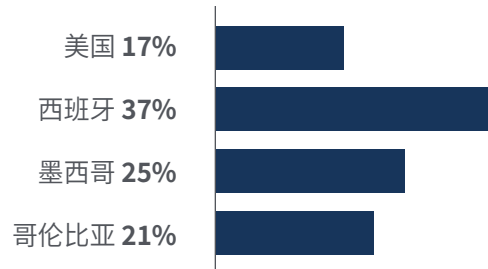
### 学术概况





## 地域分布

---



## María Bastilleros

---

咨询公司的CEO

"作为一名专业人士,在我的职业生涯中,有一段时间是需要改变的。开展这个项目,将自己完全奉献给我最热衷的事业:金融。因此,通过这个计划,我已经能够找到一条新的道路,独立地开始自己的业务,以支持其他人,并找到一个让他们成长的战略"

# 09

## 课程管理

该课程因负责讲授每个学段的教师质量而脱颖而出。他们都是顶级的专业人士，在商业领域有着丰富的经验和良好的记录。此外，所有这些人目前都很活跃，所以他们始终了解商业现实和对这种类型服务的需求。





“

最好的商业咨询专家在一个具有一流教学和学术内容的课程中为你提供他们的经验和专业背景”

## 国际客座董事

由于她通过多次网络研讨会在科学传播方面的卓越贡献, Erin Werthman荣获美国公共关系协会的奖项, 成为一位备受尊敬的企业管理者, 专攻于市场营销和传播领域。

因此, 她在像Collegis Education这样的国际机构中工作。她的主要成就之一是开发了能显著优化机构运营活动的综合技术解决方案和运营效率。例如, 她管理了一个超过1500万美元客户组合, 同时获得了58%的毛利润率。在这方面, 她还建立了一种合作的工作氛围, 团队以最高质量执行任务, 以确保客户满意度。

另外, 她负责制定多个企业战略计划应对危机情况, 为公司在社区中享有卓越形象做出贡献。同时, 通过预见可能出现的问题, 她确保了公司即使在逆境条件下仍能有效运营。她还与媒体建立了积极透明的合作关系, 最大程度地提升了组织的可见性和声誉。

此外, 她致力于卓越, 是国际会议和研讨会上的常客。在这些场合上, 她分享她的综合知识, 如社会责任、公共关系和广告。值得一提的是, 她在Rasmussen College因领导能力、解决问题的态度以及改进广告活动而多次荣获奖项。



## Dña. Werthman, Erin

---

- 位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯的Bain & Company媒体总监和高级合伙人
- 位于明尼苏达州布卢明顿的Collegis Education高级合伙人总监
- 位于明尼苏达州明尼阿波利斯的Rasmussen College媒体战略与品牌发展总监
- 位于伊利诺伊州的伊利诺伊大学医学院公共关系与发展院长
- 伊利诺伊大学厄巴纳-香槟分校英语修辞专业本科学位
- 伊利诺伊州贝尼迪克大学商业与市场营销硕士学位
- 由Bain & Company颁发的可持续行动认证
- Riverview Elementary School PTA董事会成员

“

感谢 TECH, 您将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

## 管理人员



### Pérez-Ayala, Luis Yusty 先生

- ◆ SENER的工程, 基础设施, 能源和海军部门的财务和管理控制主任
- ◆ 马德里理工大学 (UPM) 商业咨询和管理硕士课程的金融讲师
- ◆ 在西班牙, 葡萄牙, 安道尔和以色列在Accenture 的Travel & Hospitality Industry Technology Lead负责人
- ◆ 在Accenture担任高级经理, 负责智能金融领域
- ◆ 首席财务官服务-财务会计咨询服务领域的EY副总监
- ◆ 毕马威商业咨询领域高级经理-财务职能
- ◆ 工商管理学学士
- ◆ 经济学学士(UCLM)
- ◆ 收入管理硕士 (康奈尔大学)
- ◆ 销售硕士 (销售商业学校)
- ◆ 管理控制, 财务管理和税务方面的证书课程
- ◆ CEF (金融研究中心) 的高级会计课程

## 教师

### Silva, Camila 女士

- ◆ 强生公司的TA合作伙伴伊比利亚州
- ◆ 人力资源高级顾问 - Ackermann International - 西班牙
- ◆ 教练与指导 - Getulio Vargas基金会 - 巴西
- ◆ 法律和哲学硕士学位-马德里康普顿斯大学-西班牙
- ◆ 律师 - Pereira dos Santos Advogados - 巴西
- ◆ 库里提巴法学院法学专业毕业生 - 巴西

### Aguado - Muñoz Olmedilla, Álvaro 先生

- ◆ ACCENTURE的供应链和运营部门的经理
- ◆ ViewNext (IBM子公司) 供应链管理领域的SAP顾问
- ◆ 马德里理工大学商业管理软件 (SAP Business One) 合作教授
- ◆ 马德里理工大学电信工程师(UPM)
- ◆ 在制药工业高级研究中心 (CESIF) 获得食品技术和控制的硕士学位

### Cuesta, José María 先生

- ◆ 作者, 演讲者, 咨询师和辅导员
- ◆ 梅雷兹基金会受托人
- ◆ 酒店业的企业家
- ◆ 港口4.0计划的专家委员会成员 (西班牙港口Tradetech Fun)
- ◆ Wtransnet的共同创始人, 第一个物流和运输的在线平台
- ◆ 巴塞罗那经济发展学院商业管理和行政文凭

### Safón, Pablo 先生

- ◆ BDO债务与重组高级经理
- ◆ 普华永道西班牙分公司财务部门高级经理
- ◆ 达德罗斯投资集团的首席财务官 (CFO) 和首席投资官
- ◆ 西班牙EY金融会计咨询服务领域顾问
- ◆ 巴伦西亚大学的企业管理和经营学位(UPV)
- ◆ IE商学院的高级时尚MBA
- ◆ 巴伦西亚理工大学 (UPV) 的金融和保险咨询硕士学位
- ◆ 在各商学院进行公司估值, 财务建模, 公司财务, 并购和 私募股权方面的研究生学习和课程 研究生学习和课程

### de Sopeña Fernández, Ignacio先生

- ◆ VASS的全球业务咨询主管, 专门负责通过战略, 流程和技术进行绩效改进和组织转型
- ◆ VASS全球业务咨询总监
- ◆ 主管马德里理工大学 (UPM) 商业咨询和管理硕士课程的金融讲师
- ◆ 安永公司首席财务官服务-财务会计咨询服务 (FASS) 领域的咨询伙伴
- ◆ 毕马威和Grant Thornton的咨询部主任
- ◆ 马德里康普顿斯大学 (CUNEF) 的经济学和商业研究学位
- ◆ IESE商学院的高级时尚PDD



### Carabaño, Mario 先生

- ◆ Grant Thornton负责公共部门和数字转型的合伙人
- ◆ 创新, 数字化转型, 研发与创新的公共资金, 工业4.0, 战略创新和创新文化领域的专家
- ◆ 西班牙Mentes a la Carta的合作伙伴
- ◆ 创新的秘密一书的合著者, 并就数字化转型(公共和私营部门), 创新和公共资金等主题发表国际演讲

### Gavilanes Navarro, Alberto先生

- ◆ 科尔尼公司 数字转型和技术高级经理
- ◆ Accenture公司数字转型和高级经理
- ◆ 数字渠道主管 en Naturgy
- ◆ Prosegur的企业战略项目总监, 负责监控业务部门
- ◆ 内布里亚大学的计算机工程学位
- ◆ Deusto的信息系统咨询和实施硕士课程

### Gallego Cañas, Alberto 先生

- ◆ 普华永道高级经理-财务职能
- ◆ 高级财务经理r -SM出版集团
- ◆ 马德里康普鲁斯大学的经济学学位
- ◆ ESCP商学院(伦敦)的MBA课程
- ◆ 在马德里的IEB (Instituto de Estudios Bursátiles)的高级公司财务课程





### **Carreño Ocaña, Rubén 先生**

- ◆ 在世邦魏理仕公司和人力战略总监
- ◆ 世邦魏理仕 (CBRE) 的 EMEA 投资组合和位置网络主管
- ◆ KPMG (毕马威) 会计师事务所首席转型官
- ◆ KPMG (毕马威) 高级风险咨询经理
- ◆ KPMG (毕马威) 战略与运营高级经理
- ◆ 在 Accenture 的 EMEA 基础设施, 交通, 政府和卫生经理
- ◆ 工业工程师 (UC3M)

### **Lara Oria, Enrique 先生**

- ◆ 西班牙艾克斯服务有限公司数字, 创新和转型部总监
- ◆ 毕马威哥伦比亚公司负责战略和管理咨询部门的合伙人
- ◆ 曾在毕马威, IBM (国际商业机器融资租赁有限公司) 全球商业服务和埃森哲从事商业咨询工作

### **Hernando, Javier 先生**

- ◆ (PwC) 华永道合伙人财务职能和 公司财务负责人
- ◆ EY 马德里和都柏林的财务审计员
- ◆ IE 大学副教授
- ◆ 《领袖的立方体》一书的合著者

10

# 对你的职业生涯的影响

所有公司都必须适应社会, 政府, 技术等所带来的变化。每一天都是一个挑战, 所以有必要让专业人员尽快了解和识别这些类型的情况, 从而利用它们, 有利地促进任何公司的成果。



“

现在不是犹豫不决的时候在TECH,你会发现你需要的内容计划,以促进你的职业生涯”

## 你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH科技大学的商业咨询商学院校级硕士是一个强化课程，为学生面对项目管理领域的挑战和商业决策做好准备。其主要目的是促进你的个人和职业成长。帮助他们获得成功。

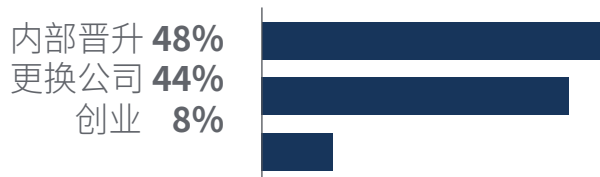
没有比现在更好的改变时机了，公司会在这个计划结束后立即要求你提供服务。

如果你想在你的职业中做出积极的改变，商业咨询商学院校级硕士将帮助你实现这一目标。

### 改变的时候到



### 改变的类型



## 工资提高

---

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过25.22%



# 11

# 对你的公司的好处

商业咨询商学院校级硕士将提高所有希望在这一领域自立门户的学生的职业生涯。为此，他们将从知名专家那里获得该领域最新的知识。由于所有这些原因，他们将能够在国际层面上脱颖而出，并带领任何加入其客户组合的公司获得成功。





“

在这个新的时代,你会发现有很好的机会成长为一个商业咨询专家,并使之专业化”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

### 人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念, 战略和观点, 可以为组织带来相关的变化。

---

02

### 留住高潜力的管理人员, 避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系, 并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

### 培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定, 帮助组织克服障碍。

---

04

### 增加国际扩张的可能性

由于这一计划, 该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

### 开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

---

06

### 提高竞争力

该课程将使学生具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

# 12 学位

商业咨询商学院校级硕士除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的商学院校级硕士学位证书。



“

顺利完成该课程并获得大学学位, 无需旅行或文书工作的麻烦”

这个**商业咨询校级硕士**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**校级硕士学位**。

学位由**TECH科技大学**颁发, 证明在校级硕士学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争

性考试和职业评估委员会的要求。

学位:**商业咨询校级硕士**

官方学时:**1,500小时**



\*海牙认证。如果学生要求他或她的纸质学位进行海牙认证, TECH EDUCATION将作出必要的安排, 并收取额外的费用。



## 商学院校级硕士 商业咨询

- » 模式:在线
- » 时间:12个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线



# 商学院校级硕士 商业咨询

